



写真業界の未来を作る

ラブグラフのプロダクト開発大解剖

♥ LOVEGRAPH 解体新書



PART .01

ラブグラフィックについて



何を作っているか？

出張撮影サービス 「ラブグラフ」

撮りたい日、撮りたい場所にカメラマンが
出張し、思い出に残る写真を撮影する出張
撮影サービスです。





H by ikepon

わたしたちが目指す世界

幸せな瞬間をもっと世界に。

幸せは、大きさではなく数の多さが大事。

そう信じて様々な愛を写真に残してきました。

大切な人との写真を残し、今ある幸せに気付いてもらうことで世界中の人を幸せにしたい。

これは創業期から変わらない想いです。

私たちは、撮ったその時だけでなく、時間が経って見返した時に、

また幸せな気持ちになれる写真を撮影します。

ラブグラフが狙う写真市場

ラブグラフが狙う写真市場はtoC向けの撮影だけでなんと3,500億！
企業向け撮影なども含めると6,500億にまで広がります。

toC撮影
3,500億

写真館市場
2,000億

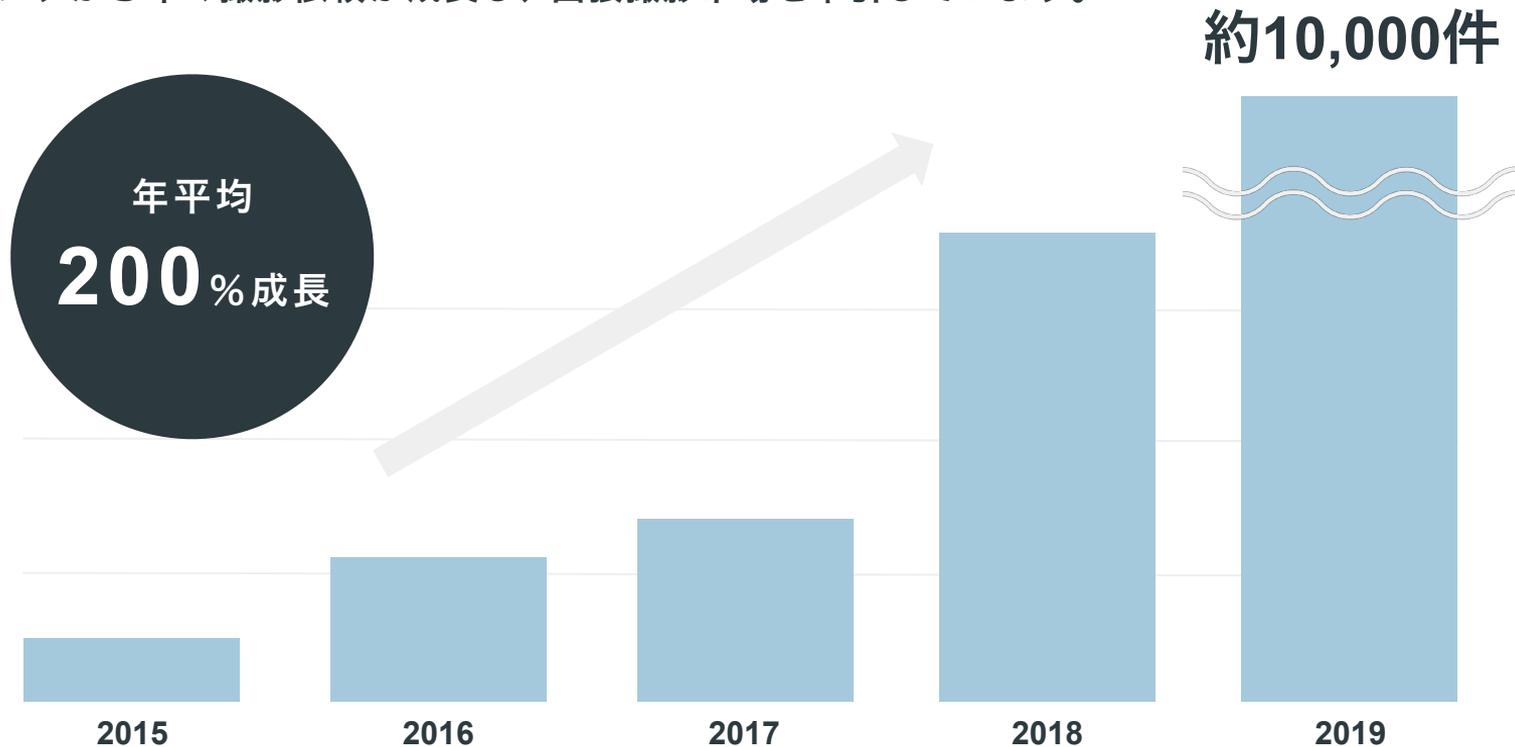
ウェディング
1,000億

カップル撮影
200億

その他の撮影市場
300億

撮影依頼数

ローンチから年々撮影依頼が成長し、出張撮影市場を牽引しています。



ゲストのレビュー・満足度

たくさんの方にご愛顧いただき5,000件以上もの喜びの声を頂いています。

＼「また使いたい！」と思った方が全体の利用者のうち**96%**！／

※2,000人にアンケート



撮影中の時間が楽しかったです！

Hさん・ウェディングフォト

初めての出張撮影でどんな方が撮ってくれるのかな？公園での撮影だから周りの目が気にならないかな？と緊張していましたが、カメラマンさんに会った瞬間優しい笑顔と明るい声で一気に緊張がなくなりました！お話しながらの撮影は楽しくて、目が無くなるくらい笑った写真ばかりです！温かい雰囲気の写真が多くて全部お気に入り😊✨絶対また撮ってもらいたいです！



期待以上の最高の写真が撮れました！

Yさん・マタニティフォト

マタニティフォトを撮って頂きました！一つ一つのポーズにも気を遣って頂き、ずっと笑顔でとても楽しい撮影会になりました。撮りたいポーズやシチュエーションも叶えて頂き、出来上がった写真は期待以上の綺麗なものでした。記念に残る大切な思い出になりました。ありがとうございました！

カメラマン採用・教育

より多くのカメラマンの方にカメラを使った仕事をしてもらえるよう、様々なチャネルを通してラブグラフのフォトグラファーとして採用活動をしたり、初心者から参加できるカメラ技術が学べるような写真教室を全国で開催しています。

SNS



Twitter：5.2万、Instagram：6.1万
業界随一のフォロワー数を誇るSNSで
多くの写真好きにアプローチ。

Lovegraph meet



ラブグラフに興味があるカメラマンが一同に
会すイベント。応募枠の100名は2時間で埋
まる程の人気。

Lovegraph Academy



初心者向け写真教室。全国で開催され、現
地のラブグラフカメラマンが講師を担当。
過去5,300名以上が受講。

PART .02

プロダクト開発



わたしたちが大事にしている価値観

Stay with Guests.

私たちはラブグラフをご利用されるお客様を「ゲスト」と呼んでいます。

目先の利益や売上の追求ではなく、

ゲストに向き合い続けた先に未来はあることを信じ、

ゲストファーストにプロダクト開発を行うことを大切にしています。

ラブグラフの利用の流れ

ラブグラフの撮影の流れや開発しているものについて
かんたんにご紹介します。

1. 撮影の予約

予約フォームから撮りたい場所
/日時（指名の場合はカメラマ
ンも）を選択し予約します。

簡単1分！予約リクエスト

情報入力 > 内容確認 > 完了

撮影シーン 必須

- 七五三
- お宮参り
- 選択中
- 家族みんなで
- 恋人とふたりで
- 友達と一緒に
- ウェディングの前・後
撮り

メールアドレスの変更

2. お支払い

撮影料金をお支払いします。決
済システムとしてPAY.JPとい
うサービスを使用しています。

お支払い情報の登録

VISA Mastercard JCB

カード番号 1234 5678 9012 3456

有効期限 月/年 CVC番号 CVC ①

名義人 TARO YAMADA

合計金額(税別) ¥21,834

支払いを確定

メールアドレスの変更

3. 撮影

予約後はLINEで撮影相談をし
て、そこで決めた場所で待ち
合わせし、撮影を開始します。



4. 写真納品

撮影後、カメラマンは一週間
以内に写真をレタッチし、管
理画面から納品します。

LOVEGRAPH BOARD

納品写真の選択(現在0枚)

※50枚以上納品してください。

※ゲストが公開設定にした場合、最初の8枚がHPに公開されます。公開設定後、写真の並び替えも可能です。

※最初の8枚はslackの#photographsに掲載されます。

※新人さんの初回納品3件は、最初の3枚が#reviewにも掲載されます。

※スマホ用写真(最大3枚)は一番最後に納品してください。(スタンダードプラン・プレミアプランの場合のみ)

納品枚数が足りません

ファイルをここにドラッグ&ドロップしてください

ラブグラフの利用の流れ

5. 写真の受取り

納品された写真はゲストのマイページに表示され、そこから写真を保存したりできます。



その他) グッズ作成

写真をアルバムなどのグッズにしたい方のためにグッズ作成機能も開発しています。



その他) 予定入力機能

カメラマンがあいてる日程を入力し、これを用いてゲストとマッチングします。



撮影以外は全部開発！これ以外にも色々作っていて、意外と作るものが多いんです！



PM吉村

ラブグラフの仕組み

予約システムにとどまらず、ラブグラフの体験を支えるあらゆる機能を幅広く開発しています。

ゲスト向け開発

撮影予約サイト

- ・撮影予約
- ・決済システム
- ・レビュー機能
- ・オンラインアルバム
- ・フォトグッズ作成機能

認知

- ・LP
- ・広告
- ・オウンドメディア（自社開発CGM）

カメラマン向け開発

採用・育成

- ・ラブグラフアカデミー（写真教室）
- ・LGC（カメラマン育成スクール）
- ・ラブグラフミート（採用イベント）

撮影管理

- ・スケジューリング機能
- ・マッチング機能
- ・撮影依頼管理
- ・報酬管理
- ・納品/リサイズ/圧縮機能

社内向け開発

マーケ・CS・経理向け

- ・メディアCGM
- ・カスタマー管理
- ・カメラマン管理
- ・会計管理
- ・お問合せ対応機能(Intercom)

これらすべてがそろって初めてラブグラフの撮影体験が提供できます。

開発体制

PdM3名、デザイナー3名、エンジニア6名がプロダクトチームに在籍し(業務委託、インターンを含む)各部署にリードを配置しています。

PdM主導でOKR達成に向けてプロダクト開発をしています。

ラブグラフ

ゲスト向け開発

カメラマン向け開発

社内向け開発

PM

Designer

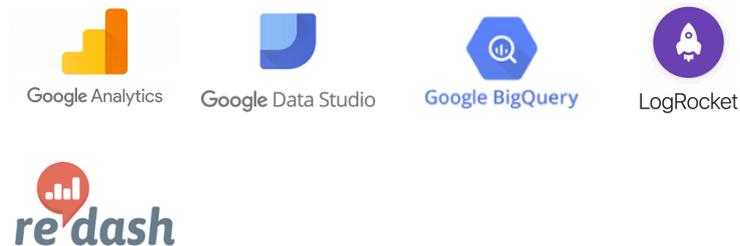
Engineer

使っているサービス

・サーバーサイド / フロント / ミドルウェア



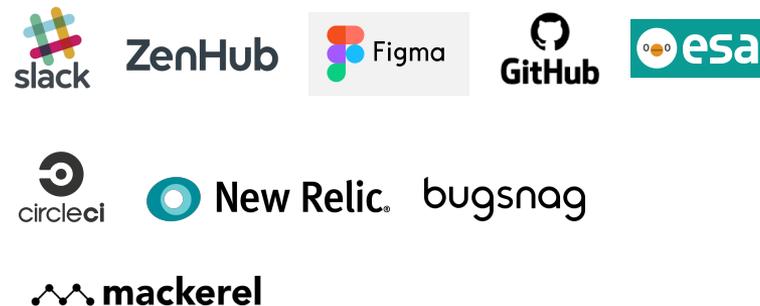
・分析



・インフラ



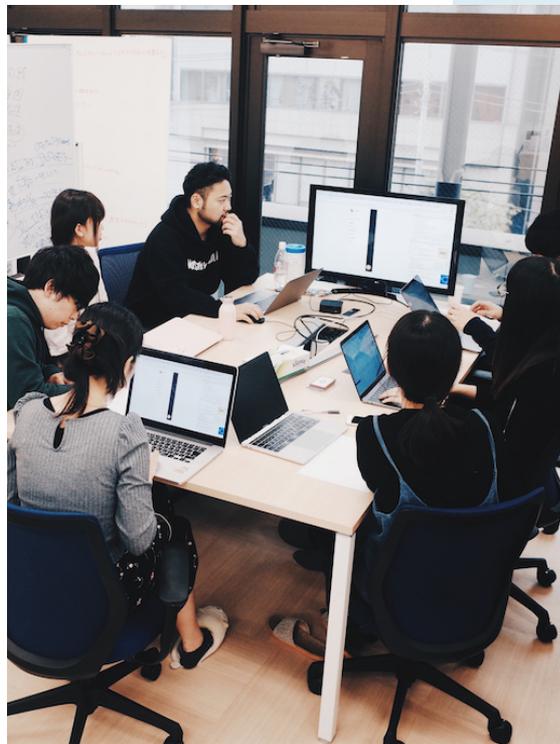
・ツール



※検証中ツールも含む

アジャイル開発

- スクラム開発で、スプリント期間は1週間
- 毎朝10分のスタンドアップ・ミーティングで進捗確認や相談などを話しあいます！
- 毎週火曜日にスプリントプランニングとKPTをガッツリ！
- 毎週木曜日はチームみんなで企画会議
- レビュー・QAしたものを毎週リリース



プロダクト開発の流れ

• 企画

- Github Issue上で、課題の優先度/緊急度の判断からスタート。課題選定は主にデータ探索、VoC、カメラマンからのアイデアより行います。
- 着手する課題がきまると、分析ツールなどを用いて課題の要件整理から、リリース後の検証方法まで一気にドキュメントにまとめます。
- まとめた企画をもとに、次のスプリントの開始までにEpic作成やSubtaskの見積もりをします。
- プロダクトリファインメントを週1回で実施。



PM吉村

プロダクトが多岐に渡るため、"Why" "What"は、ステークホルダーごとに最適なコミュニケーションを取ることを心がけています。

#2256 Product Team : main 🍌 PayJP以降PJT(Version 1.0) 🍌

5.1.1 オーダー作成ページフロー※アカウントが非存在 or アカウントが存在 & 決済情報未登録

- 概要

前提: Boldの文字は新規で開発・改善したい部分となっております。

- 通常お申込みフロー内では決済を行わず、通常のBASE決済フローと同じポイントで決済をさせる
 - カメラマンの承認後に決済メール&マイページの通知に表示、そこから決済
 - カメラマンページからの指名も含む
- リリース時点
 - 決済UIの改善によるユーザビリティを定性的にみたい(定量的な計測は難しい)
 - そのため、通常のBASE決済フローと同じポイントで決済をさせる
 - 未指名依頼の減少?使い勝手は上がる
 - (リリース後?PayJPが安定した場合は、お申込みフローでの実装や追加的な機能開発を行っていることを検討)

■ 開発項目

- 新規アカウント登録フロー内(※カメラマンページからのオーダー作成の場合でも同様)なし

オーダー作成ページ→お申込みフロー

※新規登録フロー (全体の7割)

スクリーンショットはJiraボードのビューで、タスクは「High priority」や「Medium priority」でラベル付けされ、ステータス（To Do, In Progress, Done）も示されています。

ドキュメントはesa、プロジェクト管理はZenhubを使っています。ツールはよく変わります。

プロダクト開発の流れ

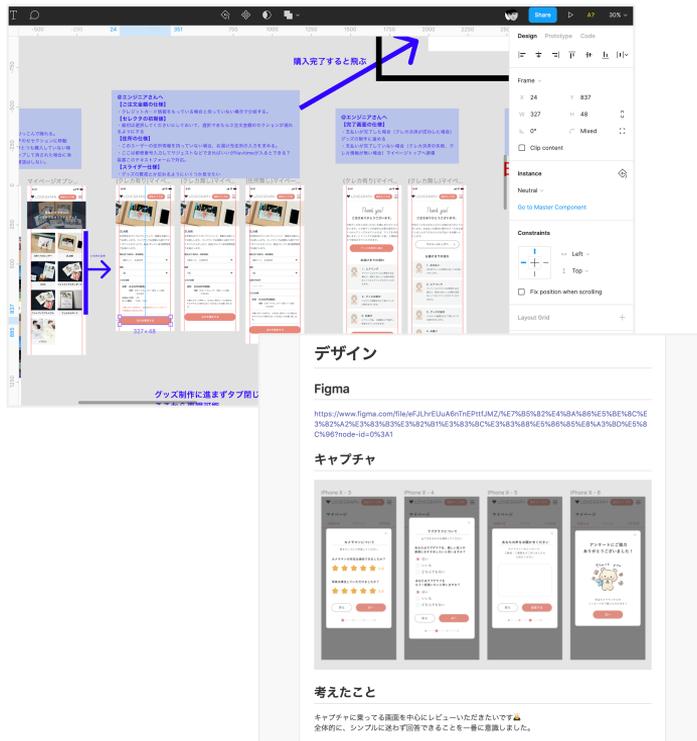
• デザイン

- 企画のドキュメントをベースに、デザインをFigma上で行います。
- レビューはGithubのイシュー上で行い、デザイナー同士を中心に企画やエンジニアなどと一緒にデザインをブラッシュアップしていきます。
- 込み入った開発が不要な場合は、開発をデザイナーがやります。こうすることで、エンジニアへの細かいデザインディレクションをカットでき、タスク完了までの時間を大幅に削減できます。



デザイナー大野

Figmaを使っていますが、ツールはいいのがあれば
どんどん乗り換えるスタイルです😊😊😊😊😊😊😊😊



Figmaでデザイン制作、Github Issue上で
デザインレビューをします。

プロダクト開発の流れ

• 開発からリリース

- 開発期間は解決する企画の開発規模にもよりますが、平均1-2スプリントで終わる想定で開発しています。
- 開発後、PullRequestを出し、レビュワーのフィードバックをもとに修正します。リリース日は基本毎週木曜日なので、マージされたタスクをステージング環境に反映し、エンジニア、デザイナー、ディレクター、CSなど職種を超えてQAします。QA後、リリースします。



エンジニア熊谷

이슈のゴールはタスクの開始前に非エンジニアにも伝わる言語にすることを意識しています。またチームの皆がリリース前チェックできるようにQA環境を整えることも大事にしています 🍷🍺😊



Pull Request

PART .03

組織について



会社概要

社名： 株式会社ラブグラフ
代表取締役： 駒下純兵
設立： 2015年2月
資本金： 1.4億円
従業員数： 52名
オフィス： 中目黒
平均年齢： 27.0歳



組織図

会社のチームとカメラマンのワンチームでラブグラフを支えています。
各チームはクォーターごとにOKRを設定しています。

経営チーム

ビジョンの実現を目指して事業計画を考え、ラブグラフの舵取りをします。

ブランドチーム

ラブグラフが提供するモノ全てを管轄し、全体のブランド戦略を考えます。

デマンドチーム

より多くの人にラブグラフを楽しんでもらえるようSNS/広告/DMなどあらゆる戦略を考えます。

サプライチーム

多くの撮影依頼に答えられるようラブグラフカメラマンの採用/育成/マネジメントを担当します。

+

日本/海外のカメラマン

日本全国はもちろん、海外も含めて400名以上のカメラマンが毎日多くの人々の幸せな瞬間を残しつづけています。

プロダクトチーム

PM/デザイナー/エンジニアから構成され、ラブグラフの全ての開発を統括しています。また、各チームの制作も担当し、全体を支えています。

コーポレートチーム

経理/労務/法務など全てを担当し、会社の環境を支えます。

経営メンバー



駒下純兵 CEO 経営責任者

ラブグラフ共同創業者。関西大学社会学部在学中からカメラマンとして活動し、ラブグラフを法人化。2019年「アジアを代表する30歳未満の30人」にアート部門で唯一の起業家として選出。人類の幸せの価値観を再定義すべく会社を経営。



村田あつみ CCO ブランド責任者

ラブグラフ共同創業者。同志社大学在学中からWebデザイナーとして活動し大学3年の冬にラブグラフをリリース。新卒でリクルートホールディングスに入社。現在はCCOとしてブランディング/広報/デザイン/開発をマルチにこなす女性クリエイター。



吉村創一朗 CPO プロダクト責任者

2017年10月にラブグラフ入社。在学中配送事業を行うスタートアップの立上げを経てカンボジアに現地滞在し外車の輸入業者立上げを行う。その後LINE株式会社に入社。LINE iOS Messengerのプロジェクトマネージャーとして新規プロダクト開発や機能設計を担当。



本間達也 マーケティングマネージャー

2014年楽天に入社。セールス/マーケティングリサーチに従事。2016年株式会社Labit執行役員COO就任。「ブクマ!」を事業譲渡後、メルカリに参画。新規事業立上げ後「メルカリ」のグロースマネージャーとしてプロダクト戦略支援やCRM設計/運用を手掛ける。



宮村優哉 サプライマネージャー

ラブグラフ共同創業者。神戸大学在学中にラブグラフ創業。新卒でリクルートライフスタイルに入社。営業を経験した後ホットペッパービューティー事業推進部に/事業計画策定/KPI管理/美容師コンテスト設計などに携わる。2018年10月にラブグラフ再度入社。

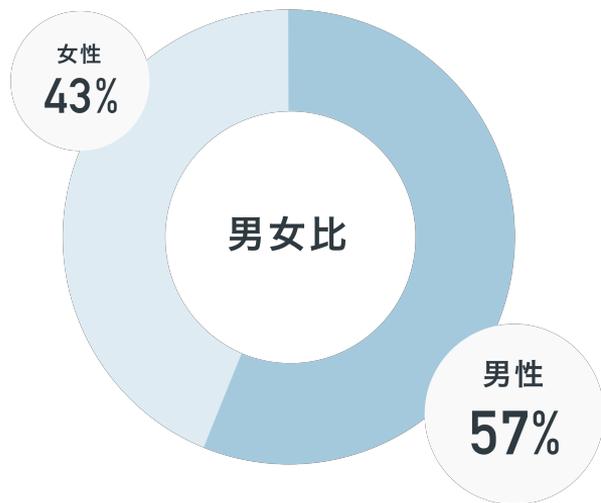


熊谷峻行 リードエンジニア

これまでグローバルファッションECの開発・運営、キュレーションメディアのオムニチャネル化など、開発からチームビルディング・ディレクター業務・PM業務まで、幅広く担当。現在はリードエンジニアとして活動。

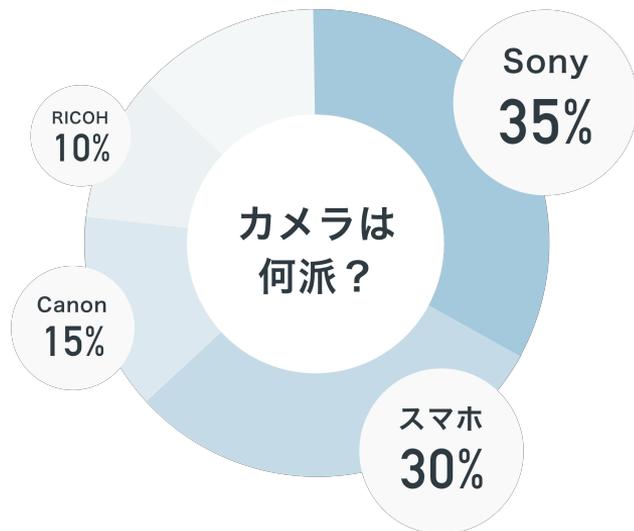
データでみるラブグラフで働くひと

メンバーの男女比は？



スタートアップだから男性が多いと思われそうですが、サービス柄もあって女性もおおく半々くらいです！

カメラは何派？



なんと一眼レフはキャノンを抜いてソニーが一番！
その次は高性能で気軽なスマホも人気です📷

データでみるラブグラフで働くひと

あなたは朝型 or 夜型？



社内カメラマンなども含めクリエイターが多いせいか
夜ふかしさんが多いみたいです🌙お昼休みには
お昼寝してるひと🥱

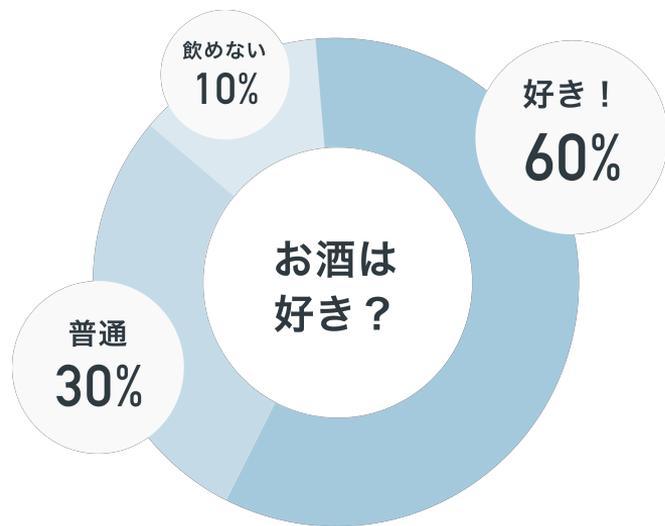
あなたはアート派 or サイエンス派？



バランスは良いですがややアーティスティックな
発想の持ち主が多いみたいです🎨
アートな方もサイエンスな方もお待ちしております！

データでみるラブグラフで働くひと

お酒は好き？



お酒好きな人も多いですが勿論強要はありません！
全体での飲み会は少なめで、業務後突発的に
飲む人もいたりといろいろ自由です🍷

休日は何して過ごす？



カメラ好きな人が多いため、撮影に行く人が多いです！
他は映画やゲームや読書などインドア趣味が多めです🏠

働く環境・福利厚生

• 働く環境

- 勤務時間は10時～19時、完全週休2日制
- 毎週水曜は好きな場所でフルリモートデー！
- 毎週火曜10時から全社朝会
- 毎月最終週の金曜は全社締め会（OKR運用）
- 会社のデータは全員がみられるよう全て開示！

• 福利厚生

- 通勤手当 / 健康診断 / 夏季休暇 / 書籍購入手当 /
Macbook支給 / コーヒー☕無料 / ディスプレイ支給 他
- 誕生月にはラブグラフ無料撮影ギフトとラブグラフ
トップカメラマンによる個人写真撮影をプレゼント
- **おまけの福利厚生**：入社すると全員勝手に写真の腕が
グングン向上する（毎日写真を見る為）



個人写真撮影の例



PART .04

おわりに



ラブグラフがこれから挑戦したいこと

For ゲスト

- ・ 人生のライフイベントをラブグラフに残せるようなオンライン体験の創出
- ・ 撮影予約UX、サービス設計の改善
- ・ 企業向け撮影ヒストリ、写真フィルタ販売などスモールブランド展開
- ・ インバウンド
- ・ 新規事業開発

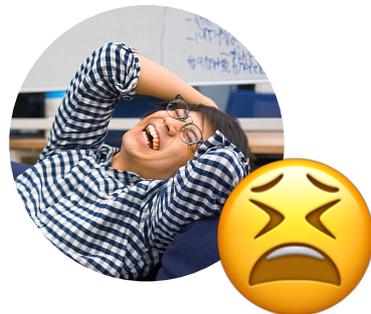
For カメラマン

- ・ カメラマンの写真レタッチ(編集/加工)を学習させたレタッチ自動システムの開発
- ・ カメラマン向け管理サービスアプリの開発
- ・ 写真の納品、撮影依頼管理のUX改善

For 社内

- ・ アプリケーションのマイクロサービス化
- ・ みんなが気軽にデータにアクセスできるようなデータ分析基盤の整備
- ・ 社内ツール改善、新規機能開発

やりたいことは無限大！でも...
人手が全然足りません。(´ω`)



一緒にラブグラフを作ってくれる仲間を絶賛採用中！

少しでも興味がある方はぜひお話ししましょう

ここまでお読みいただきありがとうございました！

もし、ラブグラフにちょっとでも興味を持ったり、話を聞いてみたいと思った方は
お気軽にDMください！美味しいコーヒーを用意してお待ちしています！



 **komage1007**

CEO



 **murata_atsumi**

CCO



 **soichiyo**

CPO



Thank you !